

RINGKASAN EKSEKUTIF

Trove Footwear merupakan bisnis sepatu pria yang membawa warisan budaya Indonesia melalui ukiran batik di atas kulit pada setiap produknya. Setiap motif batik yang ada di sepatu Trove Footwear memiliki arti tersendiri yang membuat sepatu Trove memiliki karakter yang berbeda pada setiap produknya. Target pasar yang ingin dituju adalah remaja pria berusia 15-25 tahun yang berasal dari kelas menengah ke atas. Mereka yang selalu mengikuti perkembangan tren industri *fashion*, bergaya hidup sosial yang juga mencari sepatu dengan kualitas yang baik dan modern. Rentang harga produk yang ditawarkan kelompok berkisar antara Rp360.000,00 hingga Rp550.000,00 dengan *margin* keuntungan di atas 30% untuk setiap pasang sepatu.

Keunggulan dari Trove adalah bahan baku yang menggunakan kulit asli untuk mengedepankan kualitas dan ketahanan produk. Selain itu proses pembuatan motif batik di atas kulit (*emboss*) secara manual menjadikan produk memiliki nilai seni yang lebih tinggi. Trove terus berusaha untuk berkontribusi pada keadaan lingkungan sekitar melalui pelestarian motif dan nilai batik yang mulai pudar di kalangan remaja. Salah satu alasan utama Trove Footwear bermain di industri sepatu adalah karena peluang pasar sepatu yang masih sangat besar dan terus berkembang. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik pada periode Agustus (2013-2014) industri kulit, barang dari kulit, dan alas kaki mengalami kenaikan sebesar 8.34%, lebih tinggi dari pertumbuhan GDP Indonesia yang berkisar diantara angka 5% hingga 6%. Hal ini menandakan bahwa pertumbuhan industri sepatu sangat menarik karena lebih besar dibandingkan dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Pentingnya menjaga model *up to date* bervariasi, hubungan baik dengan pelanggan, komunikasi dan hubungan dengan supplier, dan produsen juga menjadi kunci sukses untuk berhasil dalam persaingan. Trove Footwear sendiri, fokus dalam menjaga hubungan dengan pelanggan agar selalu terjadi komunikasi dua arah antara penjual dan pembeli. Hubungan relasi yang dimiliki oleh Trove Footwear terhadap penyedia bahan baku serta produsen sepatu juga ikut menjadi faktor pendukung agar proses bisnis dapat berjalan lebih lancar.

Untuk mampu bersaing dan memasarkan produknya, Trove Footwear lebih fokus pada kegiatan pemasaran melalui *online*. Hal ini dikarenakan target pasar Trove menggunakan media *online* sangat tepat digunakan perusahaan untuk menggapai pelanggan maupun calon pelanggan. Fitur-fitur pendukung terutama dalam promosi *online* juga tidak luput dari perhatian oleh perusahaan karena kesadaran akan pentingnya untuk membangun *brand awareness* dan *brand recall*, seperti menggunakan *buzzer*, *online advertising*, *endorsement and ambassador*, *Search Engine Optimization* (SEO) serta membuat program yang menarik perhatian target market.

Pendapatan Trove Footwear didapatkan melalui penjualan sepatu, baik secara *online*, maupun secara *offline*. Gambaran kelayakan suatu bisnis, dapat tergambar jelas melalui proyeksi keuangan berupa pengembalian aset, ekuitas, arus kas bebas, dan posisi neraca suatu bisnis. Trove memiliki target untuk mendapatkan periode pengembalian pada 3 tahun perjalanan bisnis, dengan ROA dan ROE di atas 10% pada tahun pertama dan akan terus meningkat setiap tahunnya.

EXECUTIVE SUMMARY

Trove Footwear is an established shoes brand that embodies Indonesian culture through batik sculpture that are being implemented into each of the shoes products. Every Batik pattern that are being implemented carries a story that makes Trove's products has unique character each of its own. The target market that are being targeted are male from the age range of fifteen to twenty five and are from the middle class economy. They are up to date with the current trends for fashion, active in social life as well as products with good quality and modern in style. The range of products are from Rp360.000,00 until Rp550.000,00 with the margin rate above 30% for each of the shoes.

The advantage of Trove Footwear is the raw materials that are used, which is genuine leather that has an edge on quality and endurance. Moreover the process of crafting the Batik implemented in the shoes are done manually by Indonesian artisan which ensures a better art quality on each products. Trove are constantly trying to contribute to the society through the preservation of Indonesian culture which is Batik that are starting to fade amongst Indonesian youths. One the main reason Trove plays in the shoes industry is because of the huge opportunity existing in this market and it is still growing. The data taken from Badan Pusat Statistik period August (2013-2014) leather industry, goods from leather, and footwears are increasing up to 8.34%, higher than Indonesia's GDP growth rate which ranges from 5% to 6%. This indicates that the growth rate for shoe industry is very interesting for business players in this industry compared to Indonesia's economic growth.

Keys success factors in this industry are; keeping up with the shoes trend, the loyalty of consumer, communication and relation with suppliers and also the vendor of the products. Trove focuses on keeping a good relationship with the customers intending there will always be a two-way communication from buyers and sellers. Relation that Trove has with material suppliers as well as vendor are also supporting keys that will support Trove's business.

In order to compete and market Trove's products. Trove mainly focuses on the online media, due to the modern era leads to a higher usage of the internet from both companies and consumers. Supporting features in marketing which are online marketing are also an important factor that huge companies invested on, since they understand the importance of brand recall and brand awareness, tools like buzzer, online advertising, endorsement and ambassador, search engine optimization (SEO) as well as programs that will attract the target market.

The income of Trove are generated from products sales, through online and offline. A bigger picture of Trove's business worthiness can be seen from Trove's return of assets, equity, free cash flow, and balance sheet. Trove targets to have it's payback period after three years running with ROA and ROE above 10% in the first year and is expected to increase each year.